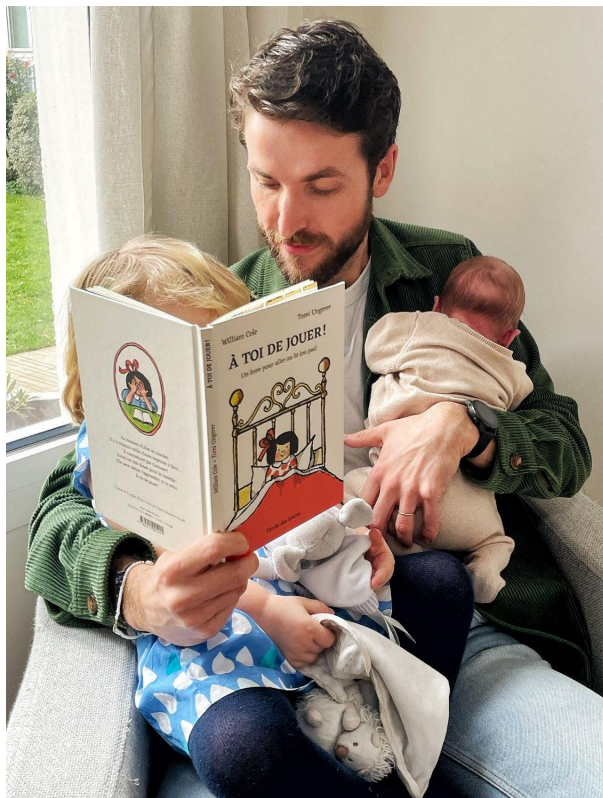




Des parents épanouis, des salariés engagés



VINCENT PUREN

- Fier papa de deux enfants
- +10 ans d'expérience entrepreneuriale
- Associé fondateur de Maddyness (+30 personnes, 4M€ de CA annuel en 2020)
- Managing director de Future4care, accélérateur en e-santé (24M€ de financement)
- Master Entrepreneuriat à l'INSEEC BS



AUJOURD'HUI, ON DEMANDE
AUX PARENTS DE TRAVAILLER
COMME S'ILS N'AVAIENT PAS
D'ENFANTS ET DE S'OCCUPER
DE LEURS ENFANTS COMME
S'ILS N'AVAIENT PAS DE
TRAVAIL.

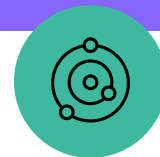


LES ENTREPRISES* SONT CONSCIENTES, MAIS PEINENT À AGIR EFFICACEMENT



UN COÛT ÉNORME

La **place en crèche** (10 à 30k€ par enfant) ou le **congé parental** (100% du salaire x le nombre de mois) coutent cher et génèrent une frustration collective supérieure aux satisfactions individuelles.



DES SOLUTIONS TROP SPÉCIFIQUES

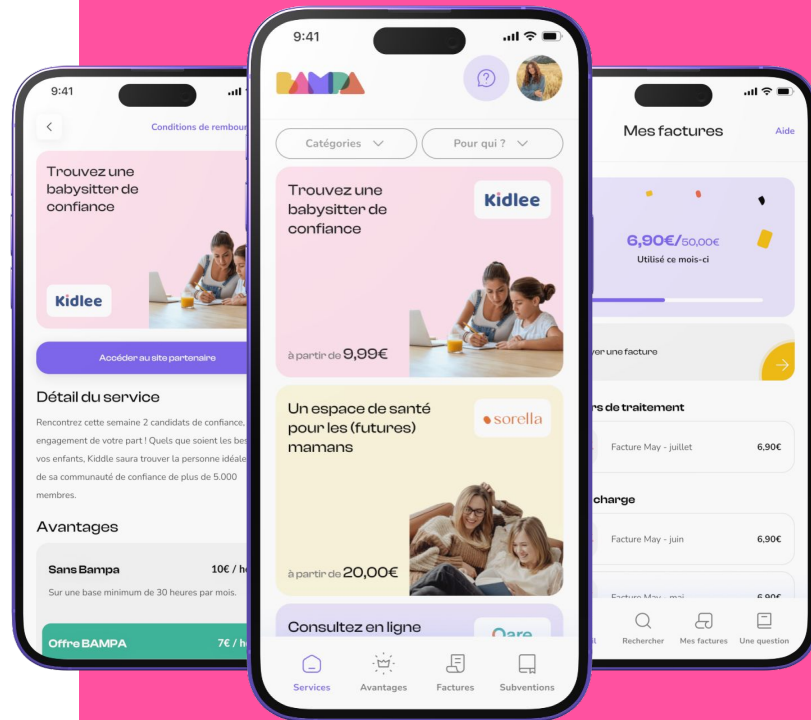
Les solutions sur le marché répondent chacune à **une partie des enjeux** de la parentalité. Garde d'enfants, soutien psychologique, suivi de grossesse, etc. Les entreprises n'ont **ni le temps** de tous les rencontrer, encore moins d'y souscrire.

* Sur la base d'entretiens avec 20 DRH et chefs d'entreprises de toutes tailles. PME (Resilience Care, Kap Code, JPB Audiovisuels, etc), ETI (Nexeo, Bolloré Logistics, etc) TGE (Orange, Ubisoft, Dior, etc)



**la première solution de soutien de la
parentalité pour les entreprises**

LA SOLUTION B2B2C* POUR LES ENTREPRISES SOUCIEUSES D'AMÉLIORER LE QUOTIDIEN DE LEURS SALARIÉS (FUTURS) PARENTS

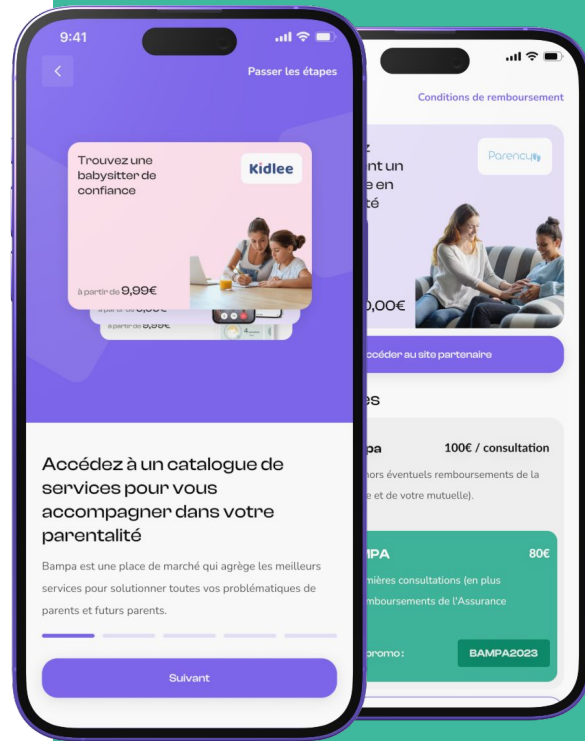


* B2B2C : solution financée par l'entreprise et utilisée par ses salariés et ses équipes RH

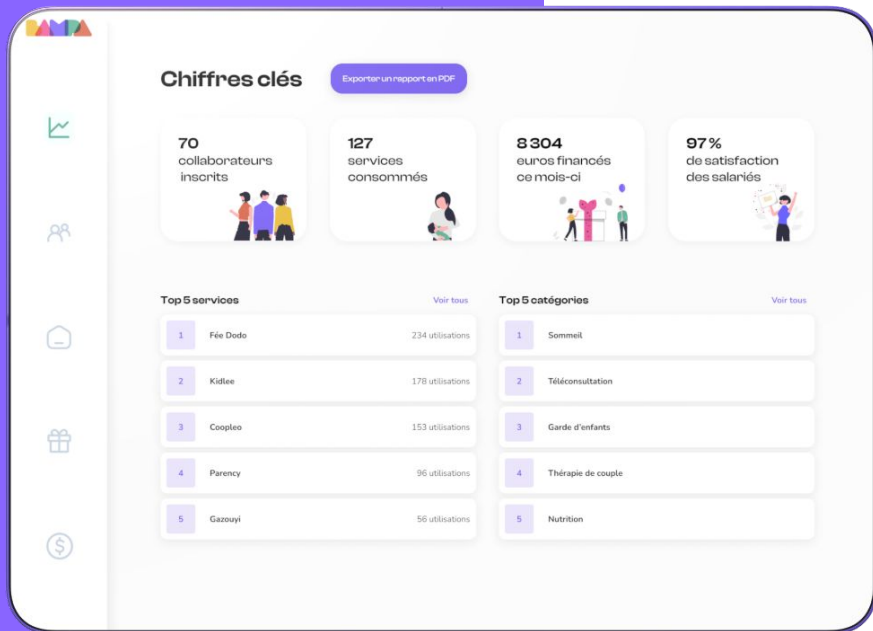
POUR LES (FUTURS) PARENTS

UNE PLACE DE MARCHÉ AVEC LES MEILLEURS SERVICES À LA PERSONNE ET DE SANTÉ

- Un système de financement total ou partiel des services par l'entreprise à travers un système de **cagnotte** créditée chaque mois.
- Des **réductions tarifaires** négociées auprès des services partenaires.
- Une expérience **inclusive** pensée pour les pères et les mères, en couple, monoparentaux, etc.
- Des recommandations **personnalisées** en fonction du profil et de l'étape de parentalité en cours



POUR L'ENTREPRISE UN OUTIL POUR FACILITER LE QUOTIDIEN DES DRH



- **Centralisation de la politique familiale de l'entreprise** via l'agrégation de ses propres avantages (télétravail, congés, crèche, etc.) en plus des services tiers, sur la place de marché
- **Suivi individualisé des parents** et possibilité de leur adresser un message personnalisé ou un cadeau aux dates clés (accouchement, anniversaires enfants, etc)
- **Communication sur-mesure** à travers un webinaire de lancement, des templates et FAQ sur-mesure et contenus périodiques pour attirer et engager les utilisateurs



DÉJÀ UNE DIZAINE DE SERVICES PARTENAIRES

Kidlee

#GardeEnfants



#Nutrition

COOPLEO
.CARE

#ThérapieCouple

Parency

#Téléconsultation

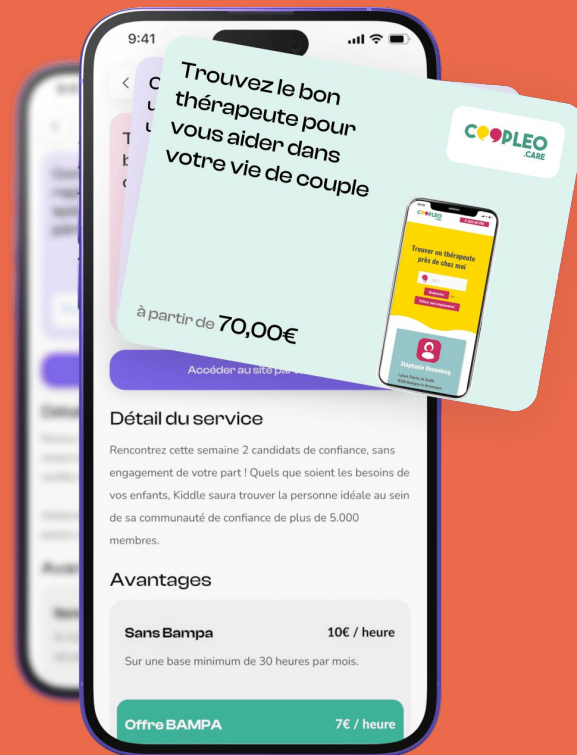


#Sommeil

GYNÉCÉE

#SoinPérinatal

ET BIEN PLUS



UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PAR ABONNEMENT

Nous développons un **SAAS** (Software As A Service) avec une approche **B2B2C**. Nos clients sont les entreprises et les utilisateurs du service sont les parents et futurs parents. Nos revenus sont dépendants du nombre total d'utilisateurs* et d'un faible *churn* des entreprises.

A terme, nous imaginons diversifier ceux-ci en prenant un pourcentage des revenus générés par nos services partenaires sur Bampa.



*nous facturons sur la base du nombre d'utilisateurs, soit le nombre de salarié s'étant connecté au moins une fois à Bampa

NOS CIBLES :



ETI (500 à 5.000 salariés)

Elles souffrent d'un déficit de marque employeur chez les 30-40 ans donc d'attractivité des parents.



ESN (200 salariés et +)

Elles subissent un turn-over important notamment chez les futurs et jeunes parents et peinent à fidéliser les talents.



TGE (+5.000 salariés)

Elles sont déjà très sensibles aux enjeux sociaux et ont des équipes dédiées en interne.



SCALE-UP (200 salariés et +)

Vivent une hypercroissance et ont un besoin urgent d'outils pour attirer un flux de nouveaux profils et fidéliser les salariés en poste.

NOS TARIFS*

STANDARD

à partir de **5€**

par utilisateur/mois

Engagement 6 mois minimum

PREMIUM ✨

à partir de **8€**

par utilisateur/mois

Engagement 12 mois minimum

Pour les (futurs) parents

- Accès à tous les services partenaires
- Prix négociés et remises
- Recommandation d'aides publiques
- Valorisation des avantages de l'entreprise (télétravail, prime, congés, etc)
- Une assistance individuelle par chat 5j/7



Pour l'Entreprise

- Un accès à l'application pour tous les salariés
- Un dashboard dédié et personnalisé pour votre équipe RH
- Co-financement des services partenaires : **montant définir en fonction de votre budget****
- Un lancement en webinar ou dans vos bureaux (option payante)
- Des supports de communication internes et externes ***
- Des reporting d'utilisation réguliers



* Les tarifs affichés ne comprennent pas les frais de setups et varient selon certains paliers de salariés.

** Le co-financement idéal est compris entre 100 et 200€ par utilisateur du service /r mois

***Les supports de communications sont génériques pour les clients de l'offre découverte et sur-mesure pour les clients de l'offre premium



UNE **IMPLÉMENTATION** EN 5 ÉTAPES POUR UNE POLITIQUE PARENTALITÉ **EFFICACE**

CONTRACTUALISATION

Sélection de l'offre et définition du budget (*budget services + co-financement*)

PRÉPARATION

Préparation des outils : webinaire, supports dédiés, newsletters, bannières intranet.

SUIVI

Assistance 5j/7 par chat pour les utilisateurs et suivi quotidien de l'adoption pour le client.

PARAMÉTRAGE

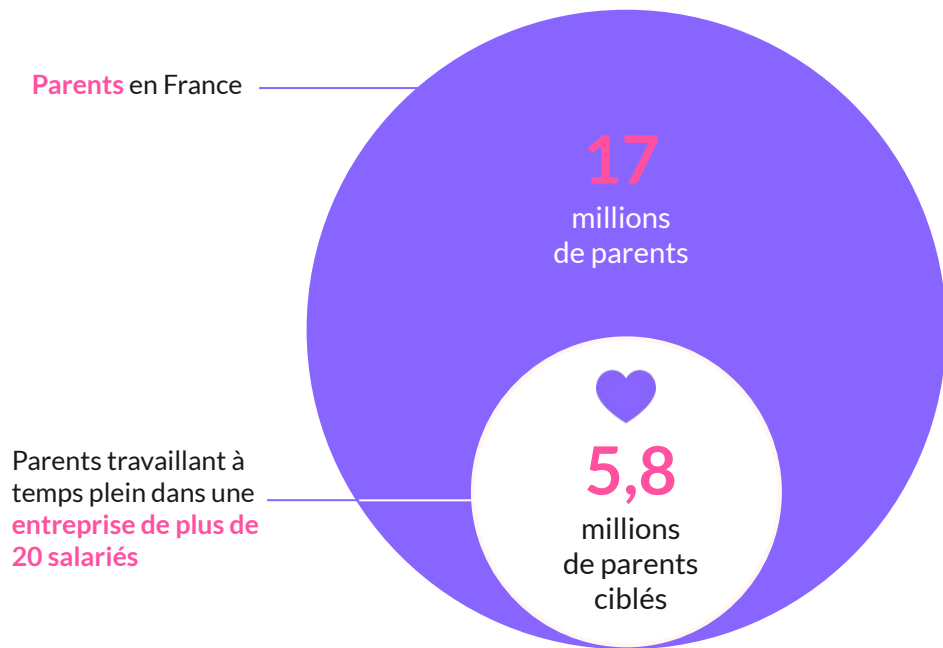
Collecte des données nécessaires, puis paramétrage de l'application et du dashboard.

COMMUNICATION

Lancement et Q/A avec les salariés à travers la campagne de communication interne.



NOUS DÉBUTONS PAR UN MARCHÉ VASTE ET INEXPLOITÉ : LA FRANCE



Taille du marché français :

France = 5,8 millions de parents ciblés

MRR par utilisateur = 8 €

Marché local / an = 556 millions €

Sur la base d'une expansion dans 2 pays
européens d'ici 2030, nous visons un
marché de + d'1 milliards €

Allemagne 🇩🇪 : pays en retard sur les sujets de
parentalité, mais fort d'un écosystème de startups
parentalité.

Espagne 🇪🇸 : pays avancé sur les sujets de
parentalité, mais pauvre en solutions

*Cela ne comprend pas les frais de lancement et de gestion que nous
prévoyons pour Bampa.

*Ce chiffre se base sur une étude de l'INSEE qui révélerait que 89% des parents avec enfants à charge travaillent (82% des femmes et 95% des hommes) et que sur les 26 millions d'actifs en France 11 millions occupent un temps plein dans une entreprise de + de 20 salariés soit 42% des actifs. En transposant ce chiffre de 42% à notre coeur de cible nous arrivons à ce chiffre de 5,8 millions de parents ciblés.



L'APPROCHE LA PLUS COMPLÈTE DU MARCHÉ

					
Un large panel de services pour les parents	✗	✓	✓	✓	✓
Une approche flexible dans l'usage des services	✓	✗	✓	✗	✓
Des tarifs préférentiels	✗	✗	✓	✗	✓
Une politique tarifaire accessible	✓	✗	✓	✓	✗
Un co-financement des services par l'entreprise	✓	✓	✓	✓	✓
Un dashboard personnalisé pour les RH	✗	✗	✓	✓	✗
Des reporting d'utilisation réguliers	✗	✗	✓	✗	✗
Des supports de communication internes et externes	✗	✗	✓	✓	✗



UN GO-TO-MARKET VÉLOCE !

CRÉATION ✓

JUILLET- SEPTEMBRE 23

- Mise en ligne du site vitrine Bampa.fr
- Création des réseaux sociaux
- Prototype fonctionnel*
- Début de la prospection commerciale



LANCEMENT

JANVIER - FÉVRIER 2024

- Campagne de communication (*activations social media, relations presse et influenceurs*)
- Campagne d'acquisition (*SEA, Mailing, etc.*)
- Prospection intensive pour vendre le MVP



ACCÉLÉRATION

OCTOBRE - DÉCEMBRE 2023

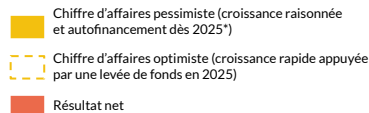
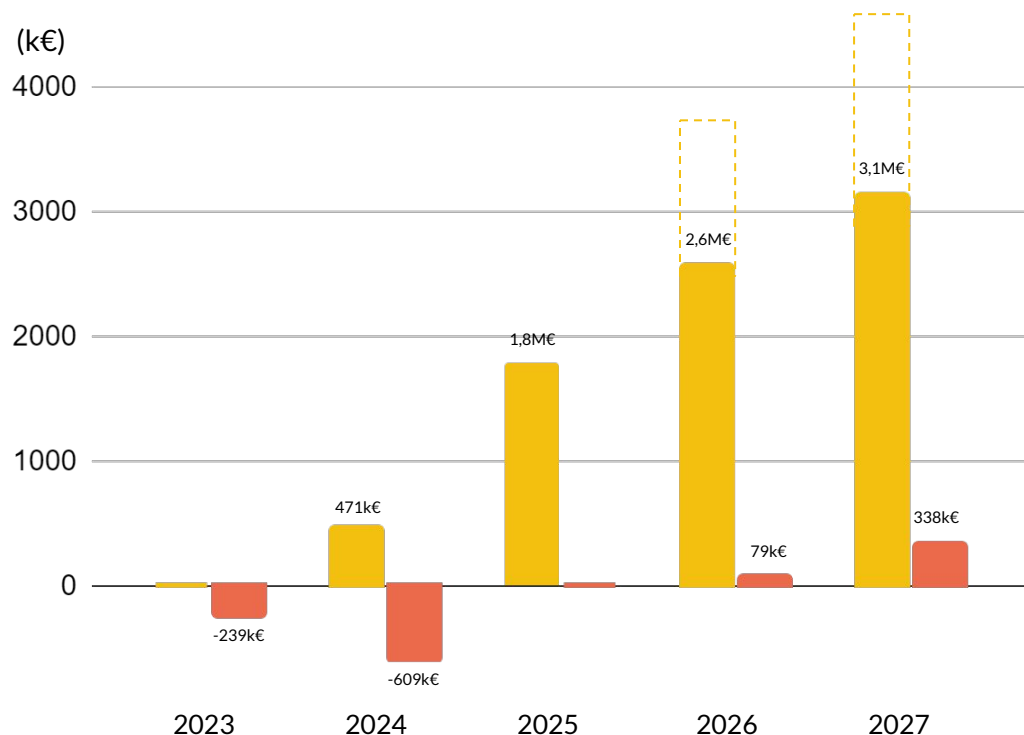
- Recrutement du 1er commercial
- Prospection intensive pour vendre le futur MVP
- Stratégie marketing

CROISSANCE

MARS 2024 - ...

- Recrutement d'un second commercial (*account executive*)
- Recrutement d'un support (CSM)
- Communication, acquisition & prospection

LA RENTABILITÉ DÈS 2025* !



Besoins de financements :

Love Money et emprunts bancaires 300k € (✓)

Démontrer notre *product market fit* et signer les premiers clients.

Seed et emprunts bancaires 1M€ (Q2 2024)

Contrôler le *burn rate* jusqu'à ce que l'entreprise atteigne la rentabilité.

Serie A TBD (Q1 2025)

Accélérer la commercialisation, lancer la V2 et envisager l'internationalisation en Espagne ou Allemagne.

Equilibre financier :

Rentabilité atteinte fin 2025.



* ces données sont extraites du scénario pessimiste disponible dans le BP de Bampa (disponible sur demande).

POURQUOI ÇA VA MARCHER ?

Nous créons la seule solution
qui réponde aux exigences
des parents et aux enjeux des
entreprises :

- **Attirer des talents** qui ont ou auront un jour des enfants, avec un package unique
- **Favoriser la parité** en facilitant le quotidien des mères et en incluant enfin les pères
- **Améliorer l'état d'esprit** des parents dans l'entreprise
- **Diminuer les risques** d'absence et d'inefficacité au travail liés à la parentalité
- Profiter du **caractère défiscalisant** pour l'entreprise de certains avantages





Rejoignez l'aventure !

www.bampa.fr
vincent.puren@bampa.fr

EN RÉSUMÉ

Les **solutions** sur le marché sont **trop chères** ou **trop spécifiques** et ne sont pas en mesure de justifier leur réelle efficacité.

Pas encore convaincu ?

2 bonnes raisons de soutenir la parentalité 🙌

- 8 travailleurs sur 10 sont des parents

Les 25-40 ans sont des collaborateurs essentiels pour l'entreprise, mais sont difficiles à attirer et fidéliser. Le **bien-être** est leur premier critère de fidélité envers une entreprise. Il se résume ou se résumera un jour à l'**équilibre entre le travail et la famille**.

- La parentalité est la clé de la parité hommes-femmes

Les entreprises sont aujourd'hui obligées de promouvoir l'égalité homme/femme. Or, la **parentalité** est le **principal moteur d'inégalité**. Les femmes s'occupent plus de leur enfants que les hommes. Même en Europe, l'arrivée d'un enfant crée à long terme un écart de salaire d'environ 20%.



LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DE LA #PARENTECH EST DÉJÀ BIEN INSTALLÉ

Le marché de la #Parentech structuré aux Etats-Unis avec plusieurs dizaines entreprises à forte croissance.

Des startups comme **Maven Clinics** (200M\$ levés), **Cleo** (220M\$) ou **Carrot** (114M\$) sont déjà implantées dans des milliers d'entreprises.

⚠ Toutefois, trop de barrières culturelles et réglementaires à l'entrée pour adresser le marché Européen à court terme.



L'EUROPE N'A **AUCUNE** **SOLUTION** ADAPTÉE AU BESOIN DE SES ENTREPRISES

En Europe, il existe des solutions de niche. Elles apportent un morceau de réponse sur la fertilité, le post-partum ou la garde des enfants.

Ces applications ciblent majoritairement directement les parents (BtoC) et ne sont pas pensées pour justifier leur efficacité auprès des entreprises (BtoB)

💡 *Bampa ambitionne de casser le monopole des crèches privées et aider les solutions numériques à s'imposer dans la politique parentalité des entreprises.*



UN MODÈLE VERTUEUX, AU COEUR DES ENJEUX ACTUELS DES ENTREPRISES



Une approche flexibilité

Une approche flexible pour répondre aux besoins de tous les parents : place de marché sur-mesure pour chaque entreprise, possibilité de choisir les services de son choix pour les parents et de les financer grâce à une cagnotte pré-financée par l'entreprise.



Un modèle vertueux

Un modèle vertueux pour toutes les parties prenantes :

1. faciliter le travail des équipes RH dans le sourcing et l'implémentation et aider à justifier l'efficacité de la solution avec des rapports
2. L'écosystème de services autour de la parentalité profite d'une opportunité de diversifier ses revenus.



Un timing idéal

1. Il y a suffisamment de services sur le marché pour proposer une place de marché holistique
2. Les consciences s'éveillent côté Entreprises
3. Les salariés commencent à être offensifs en terme de revendication

